



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Moduł 1: Potencjał dla Centrum Smaku w Twoim regionie

Ćwiczenie 1: Obejrzyj wideo studium przypadku - CENTRUM SMAKU - TROJA (WŁOCHY)

Centro del Gusto (Centrum Smaku) w gminie Troia położonej w Monti Dauni w południowych Włoszech to studium przypadku na poziomie europejskim, którego fundamentem było zaangażowanie wszystkich interesariuszy, od instytucji publicznych po lokalnych producentów. Oglądając film można zrozumieć, jakie były kluczowe działania dla jego powstania.

Obejrzyj wideo:

<https://www.youtube.com/watch?v=3MfHR8WtCCE>

Zapisz poniżej co się nauczyłeś:



**Ćwiczenie 2: Jakie są Twoje MOCNE STRONY – SŁABE STRONY-
SZANSE - ZAGROŻENIA? Skonstruuj swoją macierz SWOT na
podstawie dostarczonego Ci szablonu AGATA.**

MOCNE STRONY	SŁABOŚCI
SZANSE	ZAGROŻENIA

Zapisz poniżej co się nauczyłeś:



Ćwiczenie 3: Sprawdź się: spróbuj zbudować własną grupę badawczą z pytaniami, które można zadać głównym interesariuszom w Twojej okolicy.

- **Krok 1: Wybierz interesujący Cię temat:**
- **Krok 2: Określ zakres badań i hipotezy:**
- **Krok 3: Ustal pytania do grupy fokusowej**
- **Krok 4: Rekrutacja uczestników**
- **Krok 5: Zorganizuj grupę fokusową**
- **Krok 6: Przeanalizuj swoje dane i przedstaw wyniki.**

Ćwiczenie 4: Jak myślisz, jaka byłaby najlepsza forma Centrum Smaku dla Twojego regionu?

Centrum Smaku może być skupione na kilku, oczywiście związanych z ekonomicznym i społecznym stanem danego obszaru i wyrażonym przez niego zapotrzebowaniem.



Działania, jakie może podjąć Centrum Smaku są następujące

- promocja żywności i wina
- wsparcie dla przedsiębiorstw rolno-spożywczych w celu zwiększenia wymiany gospodarczej
- edukacja w zakresie zdrowego żywienia (warsztaty ze szkołami)
- promocja turystyki
- promocja terytorialna i kulturalna (muzeum)
- inne:

Ćwiczenie 5: Spróbuj stworzyć wersję Misji i Wizji Twojego idealnego Centrum Smaku:

Misja:

Wizja:



Quizy:

Rozdział 1

1) Jakie są kluczowe punkty analizy SWOT?

- a) Analiza SWOT pomaga określić mocne strony organizacji, słabe strony, szanse i zagrożenia.
- b) Skupienie czasu i pieniędzy na najbardziej znaczących i wpływowych działaniach i rozwiązaniach
- c) Żadne z powyższych
- d) Wszystkie powyższe są poprawne

2) Jakie jest najodpowiedniejsze narzędzie do diagnozy dominujących powołań?

- a) Ocena skutków
- b) Analiza SWOT
- c) Analiza kontekstu - Analiza społeczno-gospodarcza
- d) Rachunek przepływów pieniężnych
- e) Żadne z powyższych

Rozdział 2

3) Przygotowując i przeprowadzając grupę fokusową, pytania skierowane do uczestników powinny brzmieć:

- a) Niemożliwe jest udzielenie odpowiedzi "Tak" lub "Nie"
- b) Zawsze powinny zaczynać się od "dlaczego" i "jak"
- c) Wszystkie powyższe są poprawne
- d) Żadne z powyższych



4) Które z poniższych stwierdzeń jest zaletą grup fokusowych?

- a) Uzyskasz natychmiastowe rezultaty.
- b) Głębokość analizy może budzić zastrzeżenia
- c) Nie ma miejsca na błędy w analizie danych

Rozdział 3

5) W analizie środowiska demograficznego i biznesowego obszaru referencyjnego, które z poniższych stwierdzeń jest prawdziwe?

- a) Badania wstępne nie są konieczne, gdyż wyniki ankiet dostarczą wszystkich danych o grupie docelowej
- b) Zadawać jak najwięcej pytań, aby mieć jak najwięcej danych do analizy i uzyskać wyniki bliższe rzeczywistości
- c) Starać się proponować tylko krótkie odpowiedzi, takie jak "tak" lub "nie", aby nie zanudzić respondenta i utrzymać wysoki stopień interakcji
- b) Starać się proponować pytania otwarte w celu poszerzenia myśli i odpowiedzi respondentów.

6) Analiza społeczno-ekonomiczna

- a) Pozwala określić mocne i słabe strony danego obszaru oraz wykorzystać jego średnio- i długoterminowe szanse rozwojowe.
- B) Jest narzędziem umożliwiającym poznanie przychodów i wydatków księgowych
- C) Żadne z powyższych



Rozdział 4

7) Analizy finansowe można podzielić na pięć głównych grup:

- A) Rozwiązalność - Płynność - Rentowność - Zadłużenie - Obsługa - Efektywność
- B) Konkretny - Mierzalny - Osiągalny - Istotny - Określony w czasie
- C) Misja - Wizja - Strategia - Cele - Płynność finansowa

8) Płynność finansowa:

- a) Wskazuje stałą zdolność przedsiębiorstwa do terminowego zaspokojenia wszystkich bieżących lub krótkoterminowych długów niezbędnych do prowadzenia działalności z dnia na dzień.
- b) Wskazuje na stopień, w jakim aktywa przedsiębiorstwa przewyższają zobowiązania, a więc na zdolność przedsiębiorstwa do wywiązania się z zobowiązań w przypadku zakończenia działalności przedsiębiorstwa
- c) Jest obliczany poprzez wyrażenie dochodu netto z gospodarstwa (NFI) jako procentu całkowitego kapitału zaangażowanego w działalność rolniczą w danym okresie finansowym.

Rozdział 5

9) Misją jest:

- A) Deklaracja działania w celu realizacji wizji.
- B) Deklaracja działań w celu realizacji strategii długoterminowej.
- C) Deklaracja działania w celu realizacji analizy SWOT.
- D) Żadne z powyższych

10) Strategie to:

- a) Długoterminowe plany wdrożeniowe dla osiągnięcia celów i zadań
- b) Krótkoterminowe plany wdrożeniowe dla osiągnięcia celów i zadań
- c) Plany wdrożeniowe w celu osiągnięcia misji i wizji
- d) Wszystkie powyżej są poprawne



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PRAWIDŁOWE ODPOWIEDZI:

- 1) D**
- 2) C**
- 3) C**
- 4) A**
- 5) B**
- 6) A**
- 7) A**
- 8) A**
- 9) A**
- 10) A**